



Transcrição – Teleconferência

Hapvida e Grupo Notredame Intermédica

Potencial Combinação de Negócios

1 de março de 2021

Operador: Boa tarde. Sejam bem-vindos à teleconferência conjunta da Hapvida e do Grupo Notredame Intermédica referente à potencial operação de combinação de negócios das duas companhias. Informamos que este evento será gravado e que durante a apresentação todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência. Em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas apenas para analistas e investidores, quando mais instruções serão fornecidas.

Caso alguém necessite de assistência durante a teleconferência por favor solicite a ajuda de um operador digitando asterisco zero. O áudio está sendo apresentado simultaneamente na Internet com links nos endereços: ri.hapvida.com.br e ri.gndi.com.br.

Gostaríamos de esclarecer também que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios das companhias, individualmente ou em conjunto, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria das companhias, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e portanto dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro das companhias e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra aos senhores Irlau Machado, *CEO* da GNDI, e Jorge Pinheiro, *CEO* da Hapvida. A apresentação será seguida de uma sessão de perguntas e respostas da qual participarão os senhores Irlau Machado, Jorge Pinheiro, Maurício Teixeira, *CFO* da Hapvida e Marcelo Moreira, *CFO* da GNDI. Por favor senhores, podem prosseguir.

Sr. Irlau Machado: Muito obrigado pela introdução, bom dia e boa tarde a todos dependendo da zona horária que cada um agora está. Eu queria primeiramente dizer o quão entusiasmado eu estou por poder, pelo privilégio de estar fazendo parte nesse momento de um momento histórico da saúde privada do Brasil.

É um sonho grande de desenvolver uma empresa dessa magnitude. Caso aprovada essa transação ela será transformacional para a saúde do país. É para mim um orgulho enorme poder fazer parte de um grupo que tem como visão geral, uma vez combinadas as empresas, basicamente o amor e a paixão por gerar acesso à população brasileira em termos de qualidade de saúde e saúde de qualidade.

Tenho e nutro um carinho especial pela Hapvida pelo conhecimento, por essa grande empresa que foi construída ao longo de décadas, ao passo que entendo que temos muito também a contribuir no GNDI, pelo GNDI, por nossa história de sucesso. Acredito que a história pregressa é exatamente o alicerce de um futuro muito brilhante para todos nós. Vamos combinar conhecimentos, experiências. Dessa forma acredito que essa transação tem um potencial importantíssimo de crescer o volume de participantes da saúde privada no Brasil - lembrando que é o terceiro maior item de interesse em todas as pesquisas já feitas no país.

Essa é uma transação justa, é uma transação que levou seu tempo, foi um namoro de muito longo prazo e como todo o namoro de muito longo prazo oferece a oportunidade para todos nós nos conhecemos melhor, entendermos nossos desafios futuros, nossas fragilidades e nossas forças e em conjunto tenho certeza absoluta que vamos fazer um processo de transformação, de crescimento, de acesso, de qualidade.

E eu gostaria de fazer também um pequeno comentário aqui a respeito das pessoas com as quais nós do GNDI lidamos durante esse processo de, vamos dizer, de encontro e namoro e conversas, etc., e citar especificamente o Sr. Jorge Pinheiro, que vai me seguir nessa apresentação. Vou contar para vocês uma anedota que é o seguinte: eu e Jorge já nos conhecemos há mais de dez anos, nossas famílias se conhecem, somos amigos e na informalidade aqui quando nos falamos pelo telefone as primeiras palavras que enunciamos são "oi meu irmão", e não é o meu irmão sem conhecimento de causa, sem gostar, sem apreciar, sem respeitar - e eu estou tendo também o privilégio de poder dizer aqui que uma vez concluída essa transação terei a oportunidade de trabalhar com alguém que admiro muitíssimo, que é o Sr. Jorge Pinheiro.

Mas não só com ele, também com pessoas que tenho muito carinho na família Pinheiro como um todo. Vou dizer o nome do presidente do conselho da Hapvida que é o senhor Cândido Pinheiro, uma pessoa espetacular assim como seu filho Cândido Jr., que também participa do processo de administração da empresa. Me sinto extremamente confortável, animado, interessado, humilde por aprender e também feliz de poder contribuir.

Com isso eu gostaria de passar a palavra para meu querido amigo e irmão Jorge Pinheiro.

Sr. Jorge Pinheiro: Meu irmão Irlau, quão entusiasmado - mais entusiasmado - estou agora depois dessas suas palavras tão motivadoras - e elas não são vãs, são muito fundamentadas. Eu quero que você saiba e a todos que esse é um momento de grande felicidade para todos nós. Não falo só de mim especificamente, falo de toda minha família, Dr. Cândido, Dona Ana, Cândido Jr. e a toda a família Hapvida.

Esse é um momento que a gente pensou, avaliou, verificou e se motivou há muito tempo, e hoje a gente consegue divulgar para todos a realização desse sonho, desse sonho tão importante que com certeza transformará, com as sábias palavras do Irlau, transformará, poderá revolucionar a saúde suplementar brasileira dando mais acesso à medicina de muita qualidade ao brasileiro.

Falo ainda que esse *deal* tem um passo importante - claro que vamos esperar reguladores, assembleias, etc. - mas ele chega num momento crucial da saúde brasileira e mundial. Nada mais importante do que a gente possa oferecer alternativas para o povo brasileiro mostrando cada vez mais vontade de atuar, de atender, de investir, de melhorar e assim a gente poder cumprir nossas missões, que são de atender, atender as pessoas com muita qualidade, de maneira assertiva.

Olha, eu poderia citar para vocês vários dos grandes fatores que fazem com que essa transação seja única, como as semelhanças do modelo de negócio, a complementaridade geográfica, o fato de elas serem muito bem geridas, que crescem acima da média, sabem fazer aquisições e as integram muito bem, são empresas muito rentáveis.

Mas muito além disso, muito além disso falo aqui das pessoas, e aí fazendo um gancho que há muito tempo meu amigo, meu irmão Irlau, você sabe que faz muitos anos que a gente, mesmo antes de você estar nesse projeto espetacular, exitoso que foi a GNDI, em tão pouco tempo conduzir essa empresa a patamares extraordinários. Então há quanto tempo a gente admira, respeita, gosta do trabalho

de vocês e de todo o *Managament* da GNDI que a gente, que eu particularmente conheço muitos executivos e pessoalmente os admiro muito, mas em especial, Irlau, vai aqui meu agradecimento dada a sua capacidade de trabalho enorme, sua simplicidade, sua capacidade de realização, e saiba da minha, da nossa admiração por você. É uma honra e uma responsabilidade estarmos juntos nesse projeto tão importante para o Brasil.

Então muito obrigado, Irlau, parabéns. Saiba do admirador que sou e que somos seus, do seu trabalho e com certeza agora a gente continuará junto e aprendendo, aprendendo muito mais do que qualquer coisa - mas com boa vontade e a motivação cada vez maior.

Eu queria dizer que essa operação vai trazer cada vez mais ferramentas, mais capacidade - e aí falo principalmente do ponto de vista de pessoas mas também do ponto de vista comercial, de abrangência geográfica, tecnológica, e que tudo isso permitirá que a gente, finalizando aqui, que a gente com toda essa força, essa fortaleza que virão, se somarão, que a gente possa cada vez mais oferecer uma medicina mais acessível e de muita qualidade para o brasileiro, porque apenas hoje 22% da população contra com esse tão almejado produto, e a hora é fundamental, o momento é único para que a gente possa aumentar e ampliar, multiplicar nossa missão dando mais alternativas ao atendimento de qualidade do brasileiro.

Então muito obrigado meu amigo, meu irmão Irlau. Finalizando aqui eu queria chamar o Roderick, que vai nos ajudar a falar um pouco mais do racional dessa operação, vai compartilhar com vocês a maneira que a gente tem visto e alguns números da própria.

Muito obrigado Irlau, a todos. Roderick por favor fique à vontade.

É possível que o Roderick esteja com algum problema de sinal, peço a todos aguardarem mais minutinho que ele deve estar reconectando, tá?

Sr. Roderick Greenlees: Tá. Agora vocês me escutam, Jorge?

Sr. Jorge: Perfeito Roderick, está claro, claro e límpido. Fique à vontade, muito obrigado viu?

Sr. Roderick: Então muito obrigado Jorge, muito obrigado Irlau. Em nome dos assessores que trabalharam nessa operação meu nome é Roderick, eu sou responsável pelo banco de investimentos do Itaú BBA, fui um dos assessores da operação e fico muito feliz...

Operador: Por favor aguardem instantes.

Sr. Roderick: Vocês me ouvem?

Sr. Irlau: Sim Roderick.

Sr. Roderick: Tá bom, desculpa. A primeira parte foi ouvida, Irlau? Me desculpa.

Sr. Irlau: Infelizmente não, Roderick, comece de novo.

Sr. Roderick: Então tá bom, então eu farei aqui. Bom, então muito obrigado Jorge e Irlau pelo convite de apresentar esta apresentação tão importante nesta tarde. Agradeço Jorge, Irlau, Marcelo, Maurício e Glauco, que também farão parte desta apresentação.

Faço referência aqui à **página 2** (inaudível 13:56).

Operador: Por favor aguardem instantes.

Sr. Roderick: Eu voltei agora, né?

Operador: Sim.

Sr. Roderick: Tá. Então nós faremos uma apresentação sobre a combinação da Hapvida e Notredame Intermédica, que formam uma das maiores operadoras de saúde verticalizada do mundo, a maior operadora de planos de saúde e a que mais cresce no Brasil e com uma sinistralidade e lucratividade únicas.

Sigo para a **página 3** e aqui a gente vê qual é o nível de penetração das duas companhias. Hapvida e Notredame terão juntas 84 hospitais, 280 clínicas, 257 unidades de diagnóstico, mais de 8 milhões de beneficiários e por fim mais (inaudível 15:15).

Operador: Por favor aguardem instantes.

Sr. Roderick: Vocês me ouvem?

Sr. Irlau: Sim Roderick.

Sr. Roderick: Tá bom. Eu passei à **página 3**, Irlau. Isso foi ouvido?

Sr. Irlau: Foi ouvido mas não visto, infelizmente. Eu não sei se nós estamos tendo algum problema de tecnologia.

Sr. Roderick: Tá, então eu posso esperar.

Sr. Irlau: Desculpem a todos os atendentes a essa reunião. Como todos sabem estamos lutando em função do distanciamento social para que a gente possa fazer tudo *on line*, na forma adequada. Nos desculpem mais uma vez.

Sr. Roderick: Irlau, vocês podem me avisar quando a apresentação voltar à tela?

Sr. Irlau: Sim. Até agora não recebi, não sei se os demais estão conseguindo ver.

Sr. Jorge: Está aqui na nossa tela, viu? Na nossa tela a gente consegue ver, Roderick.

Sr. Roderick: Tá. Então eu vou para a página (inaudível 16:40).

Operador: Por favor aguardem instantes.

Sr. Roderick: Tá. Eu posso passar à **página 4**?

Sr. Jorge: Aqui a gente consegue enxergar, Roderick, pode seguir.

Sr. Irlau: Vamos lá.

Sr. Rogério: Então tá bom. Então a **página 4** fala especificamente do mercado que será atendido pela nova companhia. Esse é um mercado endereçável que totaliza mais de 65 milhões de pessoas que hoje não têm um plano de saúde privado, então nesta **página 4** a gente consegue ver o tamanho potencial que Hapvida e GNDI terão para explorar em conjunto, né? Uma penetração de apenas 22% de planos privados hoje no Brasil.

A nova companhia terá uma capacidade de oferecer um produto nacional a preços acessíveis, e é um produto extremamente desejado pela população brasileira, como todos nós sabemos. Finalmente temos uma capacidade de aumentar ainda mais nossa penetração no país com essa nova companhia.

Seguindo para a **página 5**, a **página 5** fala da gestão da nova companhia que será formada por dois *CEOs* bastante conhecidos pelo mercado: Irlau Machado, *CEO* até hoje do GNDI e Jorge Pinheiro, *CEO* até este momento da Hapvida.

Como conseguimos ver aqui, a apreciação muito grande de ambas as ações desde o *IPO* das duas companhias na mesma época em 2018. Um dos principais objetivos da operação é a retenção de talentos de ambas as companhias. Teremos um novo plano de opções para os gestores do GNDI e da Hapvida, e por fim teremos uma

governança compartilhada, que aproveitará ainda mais a experiência de ambas as empresas.

Aqui do lado direito a gente vê a formação do novo Conselho de Administração da companhia. Teremos cinco membros indicados pela Hapvida, dois membros indicados pelo GNDI (sendo que um destes será o próprio Irlau), dois membros independentes, um indicado pela Hapvida e um indicado pelo GNDI, e por fim teremos um conselho com uma composição que aborde diversidade em termos de gênero, idade, nacionalidade, histórico profissional e qualificações, tá?

Ao longo dos últimos anos estas equipes de Hapvida e GNDI completaram mais de 30 aquisições, mais de R\$ 85 bilhões de valor gerado desde o *IPO* das duas companhias em 2018, e por fim um crescimento combinado de 140% de *Ebitda* desde o *IPO*, realmente um crescimento invejável.

E assim eu passo para a **página 6** onde nós falamos especificamente do *track record* de muito sucesso das duas companhias no mercado de fusões e aquisições.

Então aqui a gente tem um histórico desde 2016 das diferentes aquisições realizadas pelas duas companhias, e mais importante do que isso eu demonstro na parte inferior da página duas aquisições: uma realizada pela Hapvida, que foi a compra do Plano São Francisco, e outra realizada pelo GNDI, que foi a aquisição do Clinipam, e aqui a gente mostra claramente os benefícios e a boa gestão das duas companhias na integração de duas aquisições bastante relevantes, sendo ela uma queda da sinistralidade ou no aumento da verticalização dos procedimentos, e o aumento de leitos no caso da Clinipam. Então dois excelentes exemplos de vários outros - como eu disse antes foram mais de trinta aquisições ao longo dos últimos três anos realizado pelas duas companhias.

Seguindo para a **página 7** nós falamos do plano de integração pós-fusão, e aqui nós teremos uma equipe que fará a integração das duas companhias com membros da Hapvida, do GNDI e de uma consultoria global. Avaliaremos possíveis melhorias e o *retrofit* de várias das operações das duas companhias neste processo, o desenvolvimento da rede própria nas regiões-alvo e o desenvolvimento comercial, que também é uma parte importante da nova companhia com o desenvolvimento de novos produtos e uma cobertura ainda mais abrangente.

Então o plano de integração deve começar imediatamente, embora as condições precedentes ao fechamento ainda possam demorar algum tempo.

Seguindo para a **página 8** falamos sobre as sinergias que, esperamos, serão capturadas com esta operação. Então a primeira envolve a venda cruzada de planos corporativos em regiões atualmente atendidas por uma das empresas, então a gente terá a oportunidade de uma venda cruzada importante aqui.

O potencial para a gente reduzir a sinistralidade aprimorando protocolos e principalmente as melhores práticas das duas companhias.

Um terceiro item muito importante é alavancar a rede própria com a oferta de serviços a terceiros aumentando ainda mais a integração da operação, e por fim eliminando as duplicidades nas despesas gerais e administrativas. Então esperamos claramente sinergias que serão capturadas ao longo do tempo.

Na **página 9** eu falo especificamente sobre a estrutura da operação. Todos vocês devem ter recebido o fato relevante que apresenta as condições acertadas e assinadas pelas companhias no último final de semana.

Então a relação de troca é de 5,2490 ações da Hapvida por ação do GNDI, mais um pagamento de R\$ 6,45/ação. Esse preço foi obtido através de um prêmio de 15% sobre a média dos vinte dias de negociação terminando no dia 18 de dezembro, quando fizemos a nossa primeira proposta.

A parcela em caixa foi calculada considerando o preço da ação da Hapvida no fechamento de 12 de fevereiro de 2021 (que naquele momento era de R\$ 17,20) e as 620,3 milhões de ações do GNDI. A soma deste pagamento em caixa por ação do GNDI totaliza R\$ 4 bilhões, que será um desembolso em caixa.

Como eu falei antes, o Conselho de Administração da Hapvida aumentará para pelo menos nove membros: dois indicados pelo GNDI, cinco indicados pela Hapvida e dois conselheiros independentes.

O presidente do Conselho de Administração será eleito dentre os membros indicados pela Hapvida.

Por fim, Irlau Machado Filho, atual CEO do GNDI, ocupará a posição de *co-CEO* junto com Jorge Pinheiro, atual CEO da Hapvida.

A conclusão da transação ainda está sujeita a condições precedentes, como a aprovação dos acionistas de ambas as companhias pela ANS, pelos órgãos de defesa da concorrência.

Do lado direito a gente consegue ver nesta página a estrutura pré-transação das duas companhias e a estrutura pós-transação, onde a família Pinheiro terá 37,5% da nova companhia, outros acionistas da Hapvida 16,1, a BainCapital, um acionista de referência do GNDI, terá 5,2% da nova companhia e por fim outros acionistas atuais do GNDI terão 41,2% da nova companhia.

Página 10 fala especificamente sobre o cronograma e os próximos passos esperados em relação à concretização da transação. Então quatro eventos importantes já foram cumpridos: a aprovação do acordo de associação pelos conselhos de administração foi realizada no final da semana passada; a assinatura do acordo de associação pelos diretores executivos de ambas as companhias também já foi realizada; o anúncio da transação no sábado, no final de semana; e o protocolo e a justificativa da incorporação também já foi realizado.

Temos ainda as aprovações das assembleias gerais extraordinárias tanto do GNDI quanto da Hapvida; a aprovação do conselho antitruste (Cade) e da ANS; e por fim o fechamento da transação.

E aqui a gente tem a linha de cima aqui uma estimativa de quando a gente espera que as assembleias gerais serão realizadas em março (daqui a um mês) e o fechamento é esperado entre o final deste ano e início de 2022.

Por fim, apresentamos aqui os destaques da operação na **página 11**, que é um resumo da apresentação que acabamos de fazer. A combinação de Hapvida e NotreDame Intermédica formará um dos maiores *players* verticalizados (inaudível 27:54).

Sr. Glauco Desidério: Boa tarde, aqui é o Glauco Desidério, RI da Intermédica. Eu vou acabar esse último slide aqui e depois passar a palavra para o Q&A e posteriormente para o Jorge e para o Irlau.

Então como o Roderick estava falando a combinação das duas companhias acaba criando um dos maiores *players* verticalizados de saúde do mundo, com posição de liderança no Brasil; uma combinação de operadoras de saúde que apresentam maior crescimento em MLR e de lucratividade imbatíveis; uma presença agora verdadeiramente nacional e com alta complementaridade geográfica e muito pouco *overlap*; proposta de valor superior para os clientes e um grande mercado endereçável como principais estimuladores de crescimento; e por último sinergias claras a serem capturadas por meio de oportunidades de venda cruzada (o cross-sell), melhorias de protocolo e eliminação de custos redundantes.

Gostaria agora de passar para Q&A e eventualmente a palavra para o Sr. Jorge e o Sr. Irlau.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operador: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso tenha uma pergunta por favor digite asterisco um. Se a sua pergunta for respondida você pode sair da fila ditando asterisco dois.

As perguntas serão atendidas na ordem que são recebidas. Solicitamos a gentileza de tirarem o fone do gancho ao efetuarem a pergunta, dessa forma uma ótima qualidade de som será oferecida.

A nossa primeira pergunta vem de Samuel Alves, BTG Pactual. Por favor Samuel pode prosseguir.

Sr. Samuel Alves: Boa tarde a todos, boa tarde Irlau, Dr. Jorge, Maurício, Gustavo, Irlau, parabéns pela transação. São dois pontos rápidos aqui, o primeiro deles é com relação a Cade. Vocês conseguiriam adiantar para a gente se vocês esperam algum remédio do Cade, especialmente talvez em Minas Gerais ou Santa Catarina? Enfim, se vocês puderem adicionar alguma cor, essa é a primeira pergunta.

E a segunda se vocês pudessem falar um pouquinho sobre *timing* para integração. Eu sei que vocês não podem comentar isso muito sobre as sinergias em termos quantitativos, mas se pudessem passar uma ideia para gente de cronograma, o que vocês imaginam que tomaria, o tempo que tomaria para as duas empresas se integrarem. É isso, muito obrigado, novamente parabéns.

Sr. Jorge: Acho que o Irlau caiu, vou começar respondendo aqui e qualquer coisa ele pode complementar. Vamos lá, do ponto de vista de Cade fizemos uma série de estudos e o que nós já imaginávamos é que dada a diferença geográfica, a diferença de atuação geográfica de ambas as empresas, a gente entende que a possibilidade de algum remédio variará entre inexistente até inexpressivo, considerada a dimensão dessa operação.

A gente está muito confiante em função de todos os estudos, pareceres técnicos que a gente contratou. Muito pelo contrário, do ponto de vista de proteção do consumidor o racional dessa operação visa aumentar a penetração de planos de saúde no Brasil como um todo. Hoje, como já falei, somos só 22% atendidos pelo mercado privado. O mercado perdeu vidas nos últimos anos e essa transação reforça a possibilidade de ambas as empresas, se aprovado o combinado, conseguiremos juntos com essa fortaleza trazer mais pessoas para o mercado privado. Então protege o usuário, traz mais alternativas para o usuário.

Então com relação ao *timing* de integração é assim: primeiro, claro, a gente, depois de passar pelos reguladores, nós organizamos uma governança bem especial em função da gente estar aqui diante de duas empresas de portes bem semelhantes, que são muito bem geridas, crescem orgânica e inorganicamente com muita qualidade, têm seus *pipelines* muito bem definidos de crescimento.

Portanto, nossa preocupação inicial é permitir que ambos os times continuem e toquem com muita qualidade esse processo de integração. É por isso que a gente prevê uma governança inicial de no mínimo dois anos para que a gente aproveite esse cenário de consolidação no Brasil com tantas oportunidades da gente levar a mais regiões, mais cidades, mais localidades a nossa proposta de valor.

Após isso, claro, a gente começa a ver, ter um pouco mais de intensidade de ganhos sinérgicos na operação; mas durante esse período nós vamos estar trabalhando com comitês de integração, Irlau e eu vamos estar participando e uma série de sinergias poderão ser capturadas logo após o *closing* dela, fora sinergias na área de suprimentos, comerciais, alguma coisa de *G&A* como por exemplo sistemas, terceirizações, etc. Então há muito ganho mesmo durante esses dois anos que podem ser capturados dadas as muitas possibilidades que nós temos.

Não sei se o Irlau já voltou, eu queria saber se ele quer complementar.

Sr. Irlau: Eu estou por aqui, você me escuta Jorge?

Sr. Jorge: Pode falar.

Sr. Irlau: Eu queria fazer só uma pequena complementação: por óbvio nós temos aqui um período, uma vez feito o protocolo junto ao Cade nós teremos 330 dias para uma resposta, mas acreditamos muito que temos realmente uma situação bastante tranquila, mas obviamente isso tem que ser avaliado - e deve ser avaliado - pelo nosso regulador e pelas autoridades, assim como o Cade e a ANS.

E temos, durante esse período por óbvio nós vamos trabalhar através de *clean teams*, respeitando rigorosamente a regulamentação da CVM, Cade, etc., para que a gente possa já construir planejamentos adequados - mas sem interferência no dia a dia de cada uma das empresas.

Uma vez iniciado o processo de fusão e uma vez essa fusão autorizada são inúmeras as grandes oportunidades que vemos para exatamente, como bem disse o Jorge, oferecer um incremento de acessibilidade ao sistema de saúde privado no país. Por vezes nós imaginamos localidades, mas por uma questão de... que gostaríamos de entrar, gostaríamos de estar presentes, mas por uma questão de investimentos ainda a serem feitos ficaria caro e difícil de entrar.

Nós vemos municípios e localidades onde existe uma operação de saúde somente. O Brasil tem 720 operadoras, mas em algumas localidades somente uma. Talvez esta conjunção, essa junção das nossas operações nos ofereça não só capacidade de investimento, mas custos mais adequados para que possamos entrar em outras regiões e oferecer ao consumidor alternativas - e eu acho que essa vai ser a grande, sem dúvida nenhuma uma grande oportunidade.

Por isso achamos também que o Cade, dentro dessa perspectiva, pode interpretar isso - e deve, na minha modesta opinião - como algo absolutamente positivo para a população e para a sociedade.

Também digo que uma área que a gente não mencionou aqui, mas que gostaria de ficar muito claro e patente para todos, temos oportunidades em *ESG* enormes como empresa. Nós temos grandes oportunidades de fusão de conceitos, nós estamos trabalhando ambas as empresas em assuntos de *ESG* que são caros para nosso coração, e como uma empresa talvez seja a primeira área a ser, vamos dizer assim, unida, simplesmente porque faz sentido já olhar como uma grande família e uma grande oportunidade de auxiliar em assuntos ambientais e sociais no país de uma forma conjunta.

Vejo isso com muito bons olhos e algo que, estou seguro, vai ser talvez um dos grandes programas que nós vemos pela frente entre as duas empresas.

Sr. Samuel: Muito obrigado Irlau e Dr. Jorge.

Operador: A nossa próxima pergunta vem de Vinicius Ribeiro do UBS. Por favor Vinicius pode prosseguir.

Sr. Vinicius Ribeiro: Pessoal boa tarde a todos, parabéns pela transação. A gente entende que é muito mais complexo do que a gente está olhando aqui, então parabéns pela transação.

São duas perguntas aqui do nosso lado, a primeira eu queria falar um pouquinho de crescimento. Então à medida que há uma consolidação desse tamanho o crescimento para frente vai ficando cada vez mais difícil, e você comentou bastante do aumento de penetração de planos de saúde no Brasil e tudo mais.

Vocês podiam detalhar um pouquinho para a gente o que vocês veem? A gente consegue imaginar os grandes drivers aqui que seria a operação no individual, os contratos nacionais que vocês também comentaram e mais *M&A*, que o Jorge deu a entender na fala dele. Vocês podem detalhar um pouquinho cada um desses vetores e se a gente esqueceu algum que seja muito relevante?

E a segunda pergunta um pouco mais simples: a parcela em caixa que também pode ser dividendo extraordinário vocês já têm alguma ideia de como vai ser o *fundings* disso, se tem alguma eventual dívida que vocês vão levantar ou alguma coisa nesse sentido? É isso pessoal, muito obrigado e mais uma vez parabéns.

Sr. Irlau: Jorge, você me permite?

Sr. Jorge: Fique à vontade.

Sr. Irlau: Primeiro, acho que no assunto de pagamento do dividendo, etc., depois eu vou enviar a palavra tanto para o Maurício quanto para o Marcelo para eles discutirem um pouco mais em detalhe sobre isso.

A primeira pergunta na realidade o que a gente vê de sinergias e crescimento pela frente. Número um, não existe motivo nenhum, inclusive isso nós estamos muito bem calcados nos nossos acordos para a consecução dessa transação, para que possamos dar continuidade ao processo de aquisição de empresas. Tem sido um fator relevante de crescimento para nós e é um fator relevante de crescimento de qualidade. Muitas das empresas que ambas, GNDI e Hapvida adquiriram no passado, talvez não estivessem presentes hoje se não houvesse um investimento importante, tanto em qualidade quanto em, vamos dizer assim, em infraestrutura.

Eu acho que da forma que nós fizemos esse processo de aquisição no passado ele foi muito profícuo do ponto de vista de qualidade, e eu acho que isso deve continuar pela frente. Essas aquisições elas não são predatórias, elas são muito mais para gerar qualidade e benefícios de diluição de custo que podem auxiliar na nossa

prescrição de preços mais atrativos, mais contidos e mais acessíveis para a população. Então nós devemos continuar com isso.

Do ponto de vista de crescimento, como nós já falamos aqui no momento em que você tem, escala nesse negócio de saúde privada no Brasil é absolutamente imprescindível, e nós vemos ainda muitas operadoras de pequeno porte que vão ter dificuldades, sejam elas regulatórias, de solvência, de construção de reservas - e nós podemos suprir muito disso. Acredito piamente que vamos continuar podendo fazer isso de forma bastante construtiva para o resto do país.

As sinergias comerciais são óbvias do ponto de vista de cross-selling, do ponto de vista de... mas também a própria tecnologia das duas empresas agora com o advento da própria COVID aprendemos muito a respeito de telemedicina, da entrada em locais menores, que talvez não no passado pudéssemos entender como alvo - agora podemos, e podemos também agora fazer investimentos que talvez no passado não fizéssemos em função do tamanho e da escala que tínhamos. Esses investimentos são em clínicas, em hospitais, em geração de emprego, em geração de volume.

Eu acho que é uma situação de ganha - ganha, não tem jeito. A gente olha por todas as possíveis vertentes e possíveis perspectivas de uma transação como essa, nós olhamos oportunidade da sociedade vencer e da sociedade crescer.

Passo a palavra para meu irmão.

Sr. Jorge: Irlau, não tenho nada a complementar, eu acho que é isso mesmo. Ambas as empresas têm seus *pipelines* de *M&A*, deverão seguir seus negócios e a gente fala de um país em recuperação da economia - apesar, apesar da desafiadora situação para a saúde brasileira e mundial.

Por outro lado, tem incentivo para que a gente possa oferecer cada vez mais produto ao brasileiro, e essa combinação só traz mais possibilidades que a gente possa ser mais inclusivo, ou seja, trazer mais pessoas para nossos produtos. Então como o Irlau bem falou é ganha - ganha. Mas nada mais a retificar, só reforçar, Irlau.

Eu queria passar aqui a palavra para o Maurício, para o Marcelo para responderem com relação ao componente caixa.

Sr. Maurício Teixeira: Boa tarde pessoal, obrigado Vinicius pela pergunta. Na parcela caixa a gente vai estudar ainda, porque a gente pode tanto quanto levantar dívida ou *equity* ou a própria geração de caixa das companhias até essa data do

pagamento podem ser fonte de recurso para a gente pagar esses 4 bilhões, lembrando que pode ser pago via o resgate da ação preferencial, nesse caso faz o caixa na Hapvida, ou via dividendo extraordinário, que no caso faz o caixa na GNDI. Então quando a gente estiver claro quanto vai sair de cada parcela, menos os compromissos de dívidas, compromissos de *M&A* de cada empresa e o momento de mercado, a gente vai definir a melhor forma de financiar esses 4 bi - e a gente tem tempo para isso.

Queria passar para o Marcelo ver se ele tem algum ponto para complementar.

Sr. Marcelo Moreira: Perfeito Maurício, é só realmente reforçar que o contrato assinado entre as partes realmente estabelece essa flexibilidade de forma com que possa ser aproveitado o que for melhor para as empresas dentro desse contexto. Então tanto essa parcela de dividendos acertada pelo GNDI versus esse pagamento em caixa ele é flexível, assim como o próprio *funding* em si, porque a Hapvida tem recursos em caixa.

Os bancos, tanto os bancos que participaram dessa transação quanto alguns outros bancos, já sinalizaram linhas de crédito e o contrato também permite até uma eventual emissão primária, se for o caso e se for conveniente para as partes dentro dos seus planos de crescimento, que ambos os *CEOs* reforçaram bastante que a gente continua vendo como várias avenidas de crescimento, e uma empresa desse porte tem, aliás, mais avenidas a explorar do que quando era m isoladamente, obrigado.

Sr. Vinicius: Perfeito pessoal, claríssimo, muito obrigado pelas respostas.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem de Joseph Giordano do Banco J.P. Morgan. Por favor Joseph pode prosseguir.

Sr. Joseph Giordano: Olá, boa tarde a todos, parabéns pela transação, obrigado por pegarem minha pergunta. Minha dúvida aqui vai para o que a gente poderia esperar das duas empresas do ponto de vista de alocação de capital daqui até o momento do fechamento. A gente tem essa questão do dividendo, que ele reduz a parte caixa do pagamento, mas como a gente deveria tratar aqui potenciais *M&As* daqui até lá? Então acho que esse seria o primeiro ponto, obrigado.

Sr. Irlau: Jorge, quer falar?

Sr. Jorge: Fique à vontade, depois a gente pode passar aqui para o Maurício e para o Marcelo, mas fique à vontade Irlau para responder.

Sr. Irlau: O comentário é mais uma vez eu acho que nós não nos limitamos, através dos acordos entre as partes nessa negociação, de restrição de capital para aquisições. Nós obviamente estabelecemos alguns limites, mas nada que nos coibisse de buscar nossas ambições individuais na construção da nossa rede, lembrando que ambas as empresas têm um interesse muito grande no desenvolvimento de rede própria e pode ser através de aquisições, de construção, de uma série de maneiras, e nós não estabelecemos, digamos assim, limites tímidos. Temos limites importantes, mas que de fato atendem às nossas necessidades em que nós, ambas as empresas, vislumbram para o futuro em termos de investimento.

Acho que sendo assim, ou seja, vou reforçar o que falamos anteriormente: vamos, ambas as empresas, continuarmos adquirindo, continuarmos investindo. Não há motivo nenhum para a gente parar o que tem sido um sucesso e emblemático para ambas as empresas ao longo de vários anos.

Passo então a palavra ao Jorge e se ele preferir também ao Maurício e Marcelo.

Sr. Jorge: Perfeito Irlau. Essa sempre foi uma preocupação central nossa, é criar um ambiente para que não haja nenhuma solução de continuidade na condução de muito sucesso dos negócios de ambas as empresas. Então a gente determinou, estabeleceu uma série de condições que fariam com que ambas as empresas tivessem velocidade e autonomia para que conduzam e aproveitem todas as oportunidades que estão nos seus planos de negócios, inclusive também investimentos em rede própria, em verticalização, em tecnologia, etc.

Então isso foi uma preocupação central nossa, a gente entende que ambos os times estão muito maduros e de muito sucesso, então não havia motivo nenhum para que a gente colocasse nenhum tipo, se estabelecesse para qualquer um dos lados qualquer tipo de restrição - muito pelo contrário. Nossa preocupação central foi permitir que esses times continuem conduzindo com o sucesso que vem conduzindo e aproveitando as oportunidades de seus planos.

Não sei Maurício e Marcelo se querem complementar alguma coisa?

Sr. Maurício: A questão do acesso a capital para continuar com o plano de *M&A* é o que a gente já vinha fazendo. A gente tem essa linha separada dos 4 bi, como o Marcelo comentou os bancos estão oferecendo linhas, a gente pode também levantar capital. Isso tudo vai ser pensado e planejado, temos tempo para isso enquanto tem a análise das agências regulatórias, do Cade, e então a gente

continua as duas empresas independentes, com seus planos de *M&A* se financiando da forma como sempre se financiaram. As duas empresas têm nível de alavancagem abaixo que permite, exatamente para poder continuar com o plano que cada uma tem de *M&A*.

Não sei se o Marcelo vai complementar, Marcelo? Fique à vontade.

Sr. Marcelo: Perfeito. Não, só reforçando a todos aqui no call, Joseph, que ambas as empresas já possuem crescimento contratado. Nós estamos falando sim de *M&As* futuros, mas também ambas as empresas no final do ano passado anunciaram grandes *M&As*, *M&As* transformacionais, prestes a serem concluídos.

Então é uma situação única realmente de que tanto Hapvida quanto GNDI tem aí já na pala para tirar novos ativos relevantes e transações transformacionais que estão prestes a serem, passar pelas últimas situações e já serem parte do nosso grupo também. Então sim, novos *M&As* que continuam a ser perseguidos, como o Jorge falou, no *pipeline* dessas empresas; mas também já tem esse crescimento contratado que está esperando em breve.

Sr. Joseph: Perfeito, obrigado gente. Se eu puder mais uma pergunta em relação ao *stock option* plan, se vocês têm alguma previsão da potencial diluição implícita por esse novo plano para os dois *Management teams*. Ajudaria muito aqui, obrigado.

Sr. Irlau: Jorge, se concordar eu passo a palavra para o Marcelo e para o Maurício.

Sr. Jorge: Marcelo e Maurício é com vocês.

Sr. Marcelo: Perfeito. O acordado aqui é que os *Management teams* de ambas as empresas receberão conjuntamente 2% (e isso significa 1% para cada time), até 2%, 1% para cada time e que o *vesting* desses programas acontecerá em três anos. Então essa conta de 2%, 3 anos, dá uma diluição de menos de 1% ao ano nos próximos três anos.

Sr. Joseph: Perfeito, obrigado Marcelo.

Operador: A nossa próxima pergunta... com licença, a nossa próxima pergunta vem de Javier Martinez, Morgan Stanley. Por favor Javier, pode prosseguir.

Sr. Javier Martinez: Obrigado, boa tarde todo o grupo. Eu queria perguntar uma pergunta sobre o racional. O racional de operação é muito claro, vocês estão

ganhando muito valor e também entendo que agora também poderia ser um pouquinho cedo para quantificar a sinergias, etc.

Porém sim, poderia ajudar se vocês podem compartilhar conosco por que agora? Por que agora é o momento correto de fazer a fusão e não um ano atrás ou dentro de um ano? Por que agora quando se maximiza a geração de valor? Obrigado.

Sr. Irlau: Jorge, quer falar?

Sr. Jorge: Olha, Irlau, boa pergunta, boa pergunta. Por nós já teríamos feito essa operação há muito mais tempo. O fato é que, e Irlau pode falar muito bem, GNDI, controlada que é e foi por um *private equity* tinha seu plano de negócio - e foi muito bem executado, extremamente exitoso - mas tinha um plano de negócio bem definido.

Do nosso lado também, a gente vem executando um plano há muitos anos e tivemos a oportunidade de conversar ano passado, mas eu acho que ficou maduro esse tema agora dado o alto padrão de governança das duas empresas, dado o entendimento, e quando a gente vai conversando, vai aprofundando, a gente cada vez mais identifica novas possibilidades de ganho, de geração de valor, de ser mais incluir trazendo mais pessoas, mais pessoas para o mercado de saúde suplementar, que esse é o grande ativo, é o grande ativo dessa combinação: é poder gerar mais qualidade em medicina, cada vez mais pessoas.

Então a cada vez que a gente conversava e falava sobre o tema a gente aumentava o nosso entendimento de quão transformacional poderia ser considerar essa operação - claro, dependendo das aprovações dos reguladores - mas isso é um processo de amadurecimento, e a gente chegou num ponto ótimo dado esse entendimento de ambas as empresas, dado o entendimento do Irlau e seu time, seu conselho, nosso aqui também e chegamos no ótimo - mas a gente sabe que esse é um processo.

Todo processo de casamento, especialmente quando há muita responsabilidade, há muito entendimento de cada lado, é um processo longo em que é o momento que a gente pensa como fazer, quais são as possibilidades, estabelecemos a responsabilidade de cada um, a maneira de operar privilegiando as pessoas que vão estar no dia-a-dia. Então esse é um processo lento. Lento - mas é lento por ser responsável - mas chegamos acho que no momento ideal e assim entendemos seguir em frente, né? Mas poderia ter sido feito antes. Não foi feito por outros

projetos, outras prioridades que ambas as empresas tinham. Esse pelo menos é o meu sentimento mas Irlau, por favor, fique à vontade.

Sr. Irlau: Eu vou contar algo anedótico aqui que o pessoal vai rir: eu conheço minha esposa, Raquel Machado, desde a vida inteira. Eu tenho fotografias em casa de eu lá carregando no qual quando era pequeno - porque eu sou um pouco mais velho que ela - e quando e decidi pedir a mão em casamento da minha esposa, cheguei a isso depois de namoro, muito tempo, já de conhecer muito tempo, e isso estou contando até minha idade, essa coisa de pedir a mão em casamento para o pai é uma coisa meio antiga, mas aí eu fui ao meu atual sogro, a pedir casamento e ele falou então “vem cá, senta no sofá aqui que eu vou te contar quem é Raquel Machado. Ela é brava, ela é assim, ela é assado”, ou seja, meio que um due dilligence ao contrário, eu fiquei até com medo; mas a verdade seja dita, casamos com conhecimento de causa, e isso eu acho que foi importantíssimo durante esse período entre Hapvida e Notredame Intermédica.

Além do que, as primeiras conversas que nós tivemos sobre isso, eu me lembro de uma primeira conversa com o Jorge e Cândido há seis anos atrás, ou seja, não é algo que surgiu ontem, e nós tivemos que aprender bastante um a respeito do outro, nós tivemos de construir confiança, construir nas nossas cabeças como é que isso poderia ser transformador para o país - mas ao passo também que estávamos entendendo que era necessário um desenvolvimento rápido de cada uma das empresas, e tendo a possibilidade de fazê-lo de forma independente talvez fosse mais, um maior benefício para uma futura junção dos negócios, e eu acho que este é um momento onde nós identificamos que a junção vai de fato ser um outro fator transformador das empresas.

Vejam que essas empresas há seis anos atrás ambas tinham uma valorização perto do que temos (inaudível 57:42).

Operador: Por favor aguardem instantes.

Sr. Jorge: Irlau deve estar voltando já, né? Vamos aguardar um pouco mais por favor.

Então se alguém quiser fazer uma nova pergunta na hora que o Irlau voltar ele finaliza essa resposta. Acho que estamos, não sei como estamos de tempo, mas se alguém quiser fazer mais alguma pergunta por favor.

Sr. Javier: Posso aproveitar e seguir na linha? Posso? Obrigado. Sou Javier Martinez da Morgan Stanley e de volta, é óbvio que é uma fusão espetacular. Isso todo mundo entende e é muito claro, mas talvez haja aqui uma dificuldade diferencial desse tipo de *M&A*, também muito gerador de valor que as duas companhias fizeram no passado é precisamente isso, que tem duas companhias bem geridas, as duas com DNA de liderança, as duas com uma cultura diferente, não?

Então bom, então isso poderia também gerar dificuldades de integração. Eu queria entender até que ponto você são conscientes dessa diferença cultural e já consideraram isso na equação, e como é que os senhores esperam superar essa dificuldade. Eu também queria perguntar isso, obrigado.

Sr. Jorge: Não sei se o Irlau já conseguiu reconectar?

Sr. Irlau: Eu reconectei... meu amigo.

Sr. Jorge: Legal, legal, então, Irlau, talvez seja melhor você finalizar aquela tua resposta e aí a gente segue para essa segunda pergunta do Javier, pode ser?

Sr. Irlau: Maravilha. Eu não sei onde é que caiu, onde é que caiu? Eu estava falando...

Sr. Javier: Um exemplo que eu gostei muito que estava entendendo muito bem que a conversa que você teve com seu sogro e bom, você entendeu os positivos, os negativos...

Sr. Jorge: Estava na fase em que você estava quase casando?

Sr. Javier: Efetivamente eu estava...

Sr. Irlau: Meu Deus, acabei casando estou felicíssimo da vida graças a Deus, Dra. Raquel Machado é um espetacular ser humano.

E é isso, é conhecimento de causa. Eu acho que isso é importante, nós chegarmos a esse momento juntos depois de muito tempo de conhecimento, de amadurecimento, de crescimento de conceitos, são empresas maduras do ponto de vista de governança.

Tudo isso faz agora sentido então incrementarmos essa aproximação e nos transformarmos um. Acho que o momento é muito bem-vindo.

E do ponto de vista de culturas - desculpa Jorge, já me adiantando já que eu estou numa carreira para tentar evitar que eu seja cortado de novo - alguém está me cortando... mentira, brincadeira - estão me escutando?

Sr. Jorge: Pode seguir, está claro.

Sr. Irlau: Então, do ponto de vista de cultura gente, nada melhor do que você lidar com gente inteligente, nada melhor do que você trazer uma experiência de anos, décadas para a mesa em conjunto. Todos nós tivemos diferentes experiências no passado. Essas diferenças, como eu disse no começo da minha fala, se tornam alicerces nessa história, nesse passado, se tornam alicerces para a construção de um novo futuro.

Então eu vejo isso com muito bons olhos. Empresas como as nossas, que fizeram várias aquisições ao longo dos anos e que tiveram de integrar novas culturas, tem essa experiência e tem a humildade para entender a contribuição que cada uma dessas aquisições teve no desenvolvimento da nossa cultura como um todo. Eu acho que isso é um privilégio, na realidade não é uma dificuldade.

Sr. Jorge: Perfeito Irlau. Olha, complementando aqui sem dúvida nenhuma essa é uma das nossas maiores riquezas. A diversidade de experiências trabalhando, integrando ativos - ambos temos uma história longa de muito sucesso nisso - e todo o conhecimento que cada time vem adquirindo ao longo de todos esses anos.

Somado a isso um alinhamento muito forte, de anos como o Irlau próprio citou há quantos anos a gente fala, pensa, avalia sobre essa possibilidade. Então isso tudo a gente só pode considerar que: primeiro, tendo essa certeza de que um dos maiores cuidados que nós teremos será de cultivar, fomentar o nosso time, as pessoas. Então os nossos comitês de integração vão sempre, nossos times de gente vão sempre estar privilegiando esse aspecto.

Hoje o plano, a gente é claro que uma das nossas primeiras medidas foi de motivar a longo prazo os nossos times com incentivos de longo prazo, claro, para que a gente possa ter junto esse ativo, que é espetacular, que são as pessoas. Então com certeza, Irlau, do nosso lado aqui também a gente vai ter todo o cuidado para manter o time muito engajado, e esse vai ser um dos maiores diferenciais competitivos da nossa empresa.

Sr. Javier: Espetacular, muito obrigado, parabéns.

Operador: A nossa próxima pergunta vem de Fred Mendes do Bradesco BBI. Por favor Fred pode prosseguir.

Sr. Fred Mendes: Boa tarde a todos, obrigado pelo call e parabéns pelo *agreement*. Eu tenho acho que duas perguntas, uma acho que é em linha com a última do Javier, mas só para entender o que é que muda com essa co-liderança. Obviamente agora acho que cada time tocava ali sua casinha de maneira individual, agora vai ser um trabalho muito mais a quatro mãos, em conjunto. Então como é que fica isso daqui para frente?

E acho que outra pergunta também na parte de - eu sei que vocês já fizeram diversas *M&As*, nessa apresentação falou mais de 30 combinados - mas *M&As* menores. É claro, teve São Francisco, teve Clinipam, mas imagino que agora é uma integração muito mais complexa na parte de sistemas. Então se vocês têm uma ideia de mais ou menos quanto tempo levaria para estar rodando 100%, já totalmente integrado com as duas empresas combinadas, obrigado.

Sr. Jorge: Irlau, quer falar?

Sr. Irlau: Vai em frente meu amigo, depois eu falo.

Sr. Jorge: Especificamente, Fred, primeiro é importante lembrar e ressaltar que a gente quer, e a gente já abordou fortemente aqui nesse call, que a gente quer estimular que ambos os times continuem com liberdade e com todas as condições para que implementem seus planos de crescimento, quer sejam orgânicos ou inorgânicos. Tudo o que a gente não quer é atrapalhar esse processo de crescimento das empresas. Esse é um dos pontos centrais do racional dessa operação.

Então com base nesse racional, e aí voltando especificamente à tua pergunta, não faz sentido, pelo menos nos primeiros dois anos, haver a implementação de novos sistemas, quer sejam GNDI-Hapvida, Hapvida-GNDI. Eu falo de sistemas fundamentais, sistemas core; agora o que poderá der feito, até porque isso levaria um tempo grande, consumiria tempo de ambos os times, tempo que seria fundamental e necessário para que as empresas toquem seus dia-a-dia.

No entanto, há uma série de tecnologias marginais que eu tenho certeza que ambas as empresas têm e vêm desenvolvendo que podem ser plugados, acoplados, aos sistemas originais dentro das empresas, que a gente pode ter ganhos de curto e médio prazo. Aí é uma série de tecnologias, aplicativos, etc., e

eu tenho certeza que o nosso time de integração vai ser desdobrado dentre as ações um time específico para avaliar a fortaleza de sistemas de cada lado, e aí dentro desse plano aqueles sistemas que podem ser implantados, o que for melhor de Hapvida levando para a GNDI e o que for de GNDI trazendo aqui para Hapvida a gente vai, dentro do cronograma possível, vai estar implantando esse tipo de aplicativo, sistema complementar ao que as empresas já têm hoje.

A partir do segundo ano eu acho que haverá maturidade, condições, tempo para que as empresas estejam muito estruturadas para se pensar - se pensar - na possibilidade de ter um sistema único; mas nada definido ainda, né Irlau? Passando a palavra para ti, nossos comitês vão avaliar se faz sentido ter um sistema único, e se fizer acho que qualquer coisa só seria implementada depois do segundo ano.

Sr. Irlau: Fantástico Jorge. Só queria dar alguns exemplos específicos e interessantes a respeito da conjunção dos negócios e experiências que cada um tem: veja, o GNDI, pela sua confecção histórica trabalha com rede, com duas coisas que hoje a Hapvida não necessariamente trabalha: uma rede credenciada importante, onde a gente tem que analisar contas médicas, tem que negociar com fornecedores, etc.; e com o assunto de venda de serviços a terceiros - e são sistemas específicos que podem ser trazidos para discussão.

Enquanto do lado da Hapvida existem sistemas de análises clínicas e laboratórios espetaculares, existe uma riqueza de informação de banco de dados enorme, existem a experiência da Hapvida no monitoramento diário, imediato de suas operações nos seus centros clínicos é fantástico, eu conheço.

Então veja como tem uma riqueza de coisas impressionantes para a gente poder juntar e entender como a gente faz isso de forma mais eficiente para todo mundo.

Então do ponto de vista de evolução é como bem disse o Jorge: nós temos que tomar cuidado de não atrapalhar o que está indo muito bem, e durante esse período, eu também concordo, nós, pelas aquisições que todos nós fizemos, ambas as empresas fizeram, nós tivemos de gerar um conhecimento para poder integrar essas empresas de forma dinâmica, de forma eficaz, que nos traz hoje uma experiência muito grande de fazer adaptações aos nossos aplicativos, aos sistemas periféricos; mesmo falando de core systems falar de coisas específicas que podem ser introduzidas em cada um dos sistemas para se assemelharem o máximo possível.

Então mas tem, vai tomar seu tempo - mas o importante é não atrapalhar o que está indo muito bem.

Sr. Fred: Perfeito, muito claro Dr. Jorge, Irlau, obrigado.

Operador: A nossa próxima pergunta vem de Maurício Cepeda do Credit Suisse. Por favor Maurício pode prosseguir.

Sr. Maurício Cepeda: Boa tarde Dr. Jorge, Irlau, obrigado pelo tempo, parabéns por terem fechado esse acordo. Eu acho que o acesso à saúde privada brasileira vai agradecer.

Sobre, saindo um pouco da parte mais estratégica e indo para a parte um pouco mais mundana das sinergias, a gente vê que essa operação deve gerar um ágio significativo, e acho que a questão que mais fica agora é quanto, o que vocês já têm meio que uma estimativa de se vai ser possível utilizar esse ágio como um benefício fiscal, quanto pode ser usado ao longo de que tempo?

E também perguntar sobre os planos individuais que é uma, que é o que o Irlau mencionou de coisas que a GNDI está acostumada a fazer como gerenciamento de credenciados, a Hapvida também por outro lado está acostumada a gerenciar planos individuais. Como é que fica a cabeça da nova empresa com relação a esse aproveitamento comercial? Obrigado.

Sr. Irlau: Meu irmão, posso começar?

Sr. Jorge: Claro amigo, pode falar.

Sr. Irlau: A primeira eu vou responder a segunda parte da sua pergunta, a outra eu vou deixar para o Jorge ou para nossos CFOs responderem, mas eu queria dizer o seguinte: o bom de uma fusão entre empresas é exatamente a aquisição de conhecimento, né? Quem não cola não sai da escola - brincando - mas na realidade a Hapvida tem uma experiência enorme no que diz respeito a planos individuais, e nada melhor do que lidar com gente inteligente, que tem experiência, e nós vamos entender e tentar entender e passar nossa história, o que aconteceu conosco como eles têm feito - e bem feito - e eu acho que temos uma oportunidade enorme de aprender a fazer melhor.

Sr. Jorge: Obrigado meu irmão, e complementando, por outro lado lembro outra fortaleza GNDI que é venda de serviços para terceiros. Aqui do nosso lado a gente tem uma ampla rede hospitalar e continua ampliando com muita força, e a gente vai

escutar muito essa experiência bem exitosa do GNDI para ver se a gente consegue também trazer essa nova avenida de possibilidades de ganhos, já que nós temos hospitais de muita qualidade pulverizados no Brasil todo. e isso tem sido muito bem-feito por GNDI.

Então como você pode ver e o Irlau muito bem falou não só esses dois pontos, mas há várias outras oportunidades que nós vamos ter tempo para aprofundar e extrair o melhor, o melhor, o melhor de cada uma dessas empresas. Eu passo a palavra aqui para aqui para Maurício e Marcelo.

Sr. Maurício Teixeira: Posso começar aqui. Realmente, Maurício, essa operação ela gera um ágio. Se a gente pegar o valor de mercado das ações que vão ser entregues. que está já equiparado na relação de troca praticamente, e comparar com o patrimônio líquido da GNDI geraria mais de R\$ 50 bilhões de ágio, só que esse ágio a gente só vai saber o valor efetivo dele no dia do *closing*, porque o preço de referência para o cálculo do ágio vai ser a data da cotação do ativo, da ação da Hapvida que vai ser entregue em troca das ações da GNDI.

E aí sim a gente vai saber o tamanho do desse ágio, que da forma como foi estruturada a operação através de incorporação de ações, ela gera o benefício fiscal, na nossa visão, de todo esse ágio. Agora ele vai ser decomposto de acordo com a alocação, o quanto é *goodwill*, o quanto é mais valia de ativos, etc., e aí dependendo da alocação desse ágio eles podem ter curvas de captura diferentes. Então a captura vai depender do laudo, do TPA, mas ao longo do tempo todo esse benefício fiscal vai ser capturado.

Marcelo, tem algum ponto de queira complementar?

O Marcelo não consegue entrar, mas de qualquer forma, independente do *closing* é um ágio significativo - bastante significativo - que de qualquer forma teria, e a gente ver que acontece também uma parte de deságios que se costuma fazer nas aquisições e eles acabam ficando no capital, na parte que enfim consegue jogar isso no resultado. Tem até uma estimativa disso e de fato vai depender do laudo, de ver para frente.

Sr. Irlau: Acho que o Marcelo caiu, não?

Sr. Maurício Teixeira: Acho que o Marcelo caiu.

Sr. Irlau: Mas Maurício sem problema, sua resposta absolutamente fidedigna ao que a gente imagina também.

Sr. Maurício Teixeira: Ótimo, e os ágios antigos continuam sendo amortizados, até impactando resultados e o benefício das empresas, e depois olhando o todo e pós-fechamento com certeza a gente vai ter que rever essa estrutura societária de forma que a gente consiga ser o mais eficiente possível.

Sr. Maurício Cepeda: Obrigado.

Operador: A nossa próxima pergunta vem de Gustavo Miele do Itaú BBA. Por favor Gustavo pode prosseguir.

Sr. Gustavo Miele: Bom dia pessoal, obrigado pela apresentação e parabéns pelo avanço no *deal*. São duas perguntas bem rápidas aqui do nosso lado, a primeira pergunta um pouco mais ainda no campo estratégico: a gente queria saber um pouco em relação à estratégia de precificação de planos da companhia olhando para frente.

Pensando numa entidade combinada que vai ter ganhos enormes principalmente de SG&A olhando para frente, a companhia pensa em investir esses ganhos numa política de precificação um pouco mais agressiva, ou a gente pode esperar mais ou menos a manutenção do que é tíquete médio nas duas companhias olhando para frente? Se vocês puderem passar um pouco desse termômetro para a gente, o que vai ser o apetite de ganho de *share* orgânico via *pricing* no médio prazo eu acho que seria legal para gente ter um pouquinho mais de visibilidade, esse é o ponto número um, pessoal.

E uma segunda pergunta se vocês me permitirem, essa um pouco mais técnica e bem mais objetiva: a gente queria entender se existe algum processo de credenciamento de rede num movimento societário desses, aí talvez até mais pelo lado do GNDI. Pelo fato da gente, enfim, estar passando por uma fusão, a rede do GNDI precisaria de alguma maneira ser credenciada? É um tipo de movimento que o regulador requer aqui ou não, business as usual e segue como está hoje? Se vocês puderem só clarear um pouco esse ponto também, pessoal, ajudaria bastante, muito obrigado.

Sr. Jorge: Quer que eu, Irlau, você quer falar ou posso começar?

Sr. Irlau: Vai e depois eu complemento se faltar alguma coisa.

Sr. Jorge: Legal. Eu vou falar um pouco sobre a precificação de planos. Olha, eu acho que essa é uma das grandes fortalezas não só de Hapvida e GNDI. Se você fizer um comparativo entre Hapvida e provavelmente GNDI - GNDI com certeza - e

comparar com o restante do país com relação a reajustes e planos, você vai ver que a gente está sempre ali 30, 35% menor do que a necessidade dos nossos competidores do restante do país. Isso se deve a toda a estratégia de verticalização que a companhia tem investido, de tecnologia e uma série de novas ferramentas.

Há que se esperar que em função dessa série de sinergias que vocês também já sabem e foi comunicada aqui no call, que a gente tenha mais ainda possibilidades de privilegiar o nosso usuário, de privilegiar o nosso cliente, nos destacando ainda mais requerendo menos reajustes, por exemplo, comparando com o restante do Brasil.

Nós teremos sim mais possibilidade, mais ferramentas. Vejam que o grande racional por trás dessa combinação é ser cada vez mais incluídor, oferecer para o brasileiro mais alternativas acessíveis e de muita qualidade trazendo a medicina, trazendo uma medicina de alto padrão. Então nós somos racionais, nós somos racionais.

Irlau por favor complementa e depois a gente vai para a segunda pergunta.

Sr. Irlau: Zero complementação, é exatamente isso meu irmão, acabou.

Sr. Jorge: Maravilha Irlau, então por favor você quer responder a segunda aí meu irmão?

Sr. Irlau: Já não lembro, qual foi a segunda?

Sr. Gustavo: Não tem problema pessoal: a gente só queria entender um pouco mais de se existe algum processo de credenciamento de rede inato a uma fusão desse tipo. É uma dúvida um pouco mais técnica e objetiva, ou se de repente por não haver nenhuma alteração relevante societária esse processo ele não precisa ser feito. A gente só queria fazer esse...

Sr. Irlau: Eu não vejo uma necessidade disso. Obviamente chegando lá na frente, se houver alteração de CNPJ, essas coisas, isso é normal e natural, a gente já faz isso o tempo inteiro entre nossos fornecedores e o credenciamento dos nossos próprios hospitais. Não vemos isso como dificuldade alguma, é uma questão puramente burocrática, não vejo.

O que eu vejo como oportunidade futura - e lembre-se, nós, na nossa experiência GNDI, todas as aquisições que nós fizemos nunca, em nenhum momento, paramos

qualquer prestação de serviço a terceiros, nunca exigimos que fosse feito de uma forma diferente.

O que a gente quer dar é exatamente abertura a mercado, sermos competitivos, oferecer serviços. Eu acho que até talvez seja uma oportunidade, uma vez que conversemos, se fizer sentido uma abertura de serviço a terceiros em hospitais da própria Hapvida - que vai ser algo amplamente discutido, considerado, analisado, estudado para ver se faz sentido ou não - e sei que isso fazer aí obviamente ensejar acordos de credenciamento.

Eu não sei se estou respondendo à sua pergunta?

Sr. Gustavo: Tá, tá super claro, Irlau, acho que a gente já está com os principais pontos, obrigado a todos e mais uma vez parabéns pela transação.

Sr. Guilherme Nahuz: Boa tarde, aqui é o Guilherme Nahuz só para dizer que a gente recebeu aqui várias perguntas pela Internet. A gente infelizmente não vai ter tempo de respondê-las aqui nesse fórum e que a gente vai responder todas as perguntas por e-mail na sequência, tá, entre hoje e amanhã.

Sr. Irlau: Jorge, se você me permite um comentário: a transparência das nossas empresas está a vosso serviço. Nós não, nós vamos continuar nos colocando à disposição de acionistas e todos os *stake holders* para responder perguntas em qualquer momento. Vamos continuar com participação ativa em conferências, vamos estar disponibilizando tempo para falar com nossos acionistas para lhes tranquilizar, lhes dizer, lhes contar, lhes oferecer perspectivas e com muito acesso.

Não é porque agora uma vez aprovada essa transação seremos, de fato, uma empresa de muito grande porte, que nem eu, nem Jorge – falo aqui pelo meu irmão, mas imagino que depois ele briga comigo - nós vamos ser muito transparentes e disponíveis.

Sr. Jorge: 100% de acordo meu irmão, tamo junto, tá tudo certo, isso mesmo.

Operador: Não havendo mais perguntas a teleconferência conjunta da Hapvida e GNDI está encerrada. Muito obrigado pela sua participação, tem uma ótima tarde.